



No mês de novembro, a série JUSPREV Indica continua com o livro NUDGE: Como tomar melhores decisões financeiras no dia a dia. O título, do autor vencedor do prêmio Nobel de economia Richard H. Thaler e o economista Cass Sunstein é um bestseller que propõe dicas práticas e abordagem didática para auxiliar as pessoas com hábitos financeiros mais sustentáveis.

Confira a seguir a matéria escrita por Myrian Lund, especialista em finanças da JUSPREV:

Você conhece o livro NUDGE escrito por Richard H. Thaler, laureado com o Prêmio Nobel, e Cass R. [Sunstein](#)? A partir de pesquisas evidenciando que é comum fazermos escolhas erradas nos diversos assuntos da vida, pois “um simples preconceito pode fazer com que percamos a perspectiva racional e passemos a escolher caminhos que apenas nos prejudicam”, os autores explicam como usar a arquitetura de escolha, ou seja, um ambiente que estimule boas decisões.

O [“nudge”, tema do livro, significa qualquer forma de arquitetura de escolha que altera o comportamento das pessoas de uma maneira previsível sem restringir opções ou contar com remuneração.](#) Um exemplo dado é a disposição da cantina escolar, pois é mais fácil os alunos fazerem escolhas saudáveis se os alimentos saudáveis estiverem à vista, na frente, à mão para consumir.

Os “nudges”, como propostos por Thaler e Sunstein em seu livro “NUDGE”, oferecem uma maneira poderosa de melhorar a educação financeira e previdenciária. Ao fazer pequenas alterações na maneira como as escolhas são apresentadas, é possível ajudar as pessoas a tomarem decisões melhores e mais informadas, sem restringir sua liberdade de escolha.

O livro começa falando dos Econos e dos Humanos. Os “Econos” são os seres humanos como são retratados na teoria econômica tradicional. [Eles são perfeitamente racionais, sempre fazem escolhas que maximizam seu próprio bem-estar e têm autocontrole perfeito. Por outro lado, os “Humanos” são como as pessoas realmente são – imperfeitas, emocionais e muitas vezes irracionais. Eles podem ser influenciados por uma variedade de fatores, incluindo preconceitos cognitivos, pressões sociais e falta de autocontrole.](#)

Aqui estão alguns exemplos dos conceitos discutidos no livro que não levam em conta a racionalidade.

1. **Vieses e asneiras:** Os autores discutem vários vieses cognitivos que podem afetar nosso comportamento. [Por exemplo, temos uma tendência a superestimar a probabilidade de eventos raros \(como ganhar na loteria\), o que pode levar a decisões financeiras ruins.](#)
2. **Resistir à tentação:** Os autores exploram a ideia de que muitas vezes lutamos para resistir à tentação, o que pode levar a decisões impulsivas que não estão alinhadas com nossos objetivos de longo prazo. Sempre que temos um Planejamento Financeiro com objetivos definidos é mais fácil dizer não para as tentações.
3. **Comportamento de manada:** Este conceito refere-se à tendência das pessoas de seguir o comportamento da maioria, mesmo quando isso vai contra seus próprios interesses ou julgamento. Como exemplo, podemos realizar investimentos que alguns conhecidos estão fazendo, sem conhecer do que se trata nem ao menos saber se é adequado para você, para os seus sonhos e objetivos de vida. “Se ele entrou, deve ser bom”.
4. **Quando precisamos de um nudge?:** Os autores argumentam que em muitas situações, um pequeno “nudge” (ou empurrão) pode nos ajudar a tomar melhores decisões. [Isso é especialmente verdadeiro quando as decisões são complexas ou quando estamos lidando com áreas fora de nossa especialidade.](#) Exemplo: ter um planejamento financeiro estimula melhores escolhas e, conseqüentemente, decisões.
5. **Arquitetura de escolhas:** Este conceito refere-se à maneira como as opções são apresentadas para nós. [A forma como as opções são enquadradas pode ter um grande](#)

[impacto em nossas decisões](#). Voltemos ao exemplo da cantina escolar. Ninguém falou aos alunos para mudarem suas escolhas. Mas a troca dos alimentos de lugar, já vai automaticamente estimular uma melhor escolha do lanche.

Seguem algumas maneiras de como você pode aplicar o conceito de “nudge” na sua vida financeira:

1. **Automatize suas economias:** Configure transferências automáticas para sua conta investimentos logo após receber seu salário. Isso é um “nudge” para economizar, pois você está aproveitando a inércia (a tendência de seguir o caminho de menor resistência).
2. **Use aplicativos de finanças pessoais:** Muitos aplicativos têm recursos que fornecem “nudges” úteis, como lembretes para pagar contas, atualizações sobre seus hábitos de gastos ou metas de economia.
3. **Simplifique suas finanças:** Reduza o número de contas que você possui e automatize o máximo possível. A simplificação é um “nudge” que pode tornar mais fácil gerenciar suas finanças.
4. **Defina metas financeiras claras:** Ter um objetivo claro em mente pode servir como um “nudge” motivacional para tomar decisões financeiras mais sábias.
5. **Eduque-se financeiramente:** Quanto mais você souber sobre finanças, mais capacitado estará para tomar boas decisões. Isso pode ser considerado um “nudge” na direção certa.

Aproveitamos para listar 3 dicas de “nudges” que melhoram a vida financeira das pessoas, principalmente as que estão endividadas e/ou que não conseguem juntar dinheiro:

1. **Reduzir a 1 o número de cartões de crédito em uso:** tenha apenas um cartão de crédito. Você verá como é mais fácil não só controlar, mas reduzir o valor da fatura total. Nossa mente não consegue somar os valores comprometidos em vários cartões; não consegue consolidar automaticamente.
2. **Evitar parcelar despesas no cartão de crédito:** parcelar significa comprometer o orçamento futuro, significa se endividar. Você sabia que quando você tem parcelas do cartão para pagar nos próximos meses, você está endividado? E isso aparece nitidamente numa consulta no REGISTRATO, no site do Banco Central, onde estão registrados os relacionamentos bancários de cada cidadão.
3. **Reduzir ou gerar o valor do cheque especial:** não tendo de onde tirar é mais fácil dizer não e controlar as contas. Dificulte a obtenção do dinheiro fácil a alto custo.

O que achou de colocar a arquitetura de escolhas, por meio de nudges, a seu favor?

**Fonte:** [Jusprev](#), em 09.11.2023.